Niveau(x) d'enseignement: 4 Numéro EDUQ : 9470634
Centre d'intérêt: 874

Chartier, Anick.

Reportage sur la création d'entreprises : métier : mécanicien, mécanicienne / [recherche, entrevues et textes, Anick Chartier]. -- [Québec] : Ministère de l'éducation, Direction générale de la formation professionnelle, [1994?].
8 p. : ill. ; 28 cm.

Titre de départ de la couv. "Créer son entreprise; La formation professionnelle au secondaire". Code: 9394-0192; 17-3712.

Vedette(s)-secondaire(s): Québec (Province). Ministère de l'éducation. Direction générale de la formation professionnelle

Descripteur(s): Techniques physiques * Entreprise * Formation professionnelle * Secondaire (Ordre d'enseignement)

Identificateur(s) de sujet: Mécanicien * Entrepreneurship

Par cette brochure, le MEQ veut aider les commissions scolaires à sensibiliser les élèves de la formation professionnelle à l'entrepreneurship et les aider également à former ceux qui veulent créer une entreprise. Après une brève description de l'évolution du métier de mécanicien, la brochure présente quelques rencontres avec des gens qui ont lancé des entreprises dans le domaine de la mécanique.

Type de document:

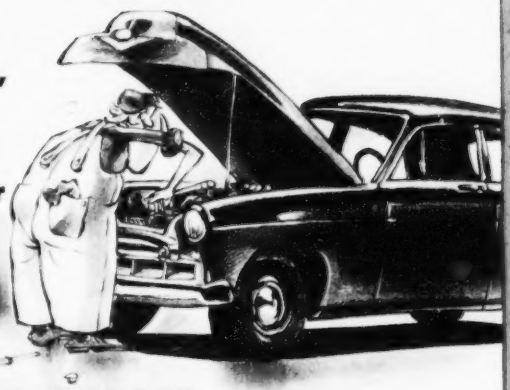
94-70634

CRÉER SON ENTREPRISE

REPORTAGE SUR LA CRÉATION D'ENTREPRISES

MÉTIER: MÉCANICIEN, MÉCANICIENNE

Pris dans le tourbillon des progrès techniques, mécaniciens et mécaniciennes voient aujourd'hui leur métier se transformer.



DES VOITURES D'HIER À AUJOURD'HUI

Les temps modernes sont synonymes de rapidité et d'efficacité, c'est bien connu. Il est dans la nature de l'homme et la femme d'aujourd'hui, vivant de la technologie et s'abreuvant de nouveautés, de toujours chercher de nouvelles façons de servir la rapidité et l'efficacité afin d'obtenir des résultats exceptionnels en un temps record. De nos jours, notre vocabulaire comprend des mots comme télécopieur, modem, téléphone cellulaire, train à grande vitesse et Concorde. Demain, d'autres mots viendront s'ajouter à cette liste afin d'accélérer constamment le mouvement de la vie moderne.

Néanmoins, d'une façon beaucoup moins prétentieuse, la simple voiture que l'on prend tous les matins pour se rendre au travail est l'une des premières trouvailles des temps modernes pour réduire les distances. À l'heure actuelle, bien des gens ne peuvent plus se passer de leur voiture car, sans elle, ils ne pourraient plus obtenir les mêmes résultats dans les mêmes délais tant sur le plan professionnel que sur le plan personnel. Les constructeurs de voitures le savent bien et mettent annuellement sur le marché de nouveaux modèles qui satisfont davantage, affirment-ils, aux besoins de l'homme et de la femme modernes. Mais il reste que ces voitures, pour bien fonctionner, doivent être entretenues et quelquefois réparées. C'est là qu'interviennent les mécaniciens et les mécaniciennes.

Un métier en constante évolution

Il n'y a pas tellement longtemps, peut-être environ vingt ans, on se représentait le mécanicien comme une personne vêtue d'une salopette, couverte de taches d'huile et travaillant dans son propre garage depuis belle lurette. À l'époque, on avait bien raison de croire qu'une voiture n'avait aucun secret pour un mécanicien. Ce dernier se sentait à l'aise tant pour ce qui est de l'embrayage que des freins. Le seul ronronnement du moteur suffisait pour lui permettre d'établir habilement un diagnostic et d'effectuer, en montrant beaucoup de compétence, la réparation qui s'imposait. Cependant, aujourd'hui, les choses ne sont plus ce qu'elles étaient.

En effet, c'est au cours des années 80 que la mécanique automobile a véritablement pris son essor. Suivant le courant, les conceptrices et les concepteurs se sont adaptés à l'ère de l'informatique. Ils ont muni les voitures d'ordinateurs de bord et ont intégré des composantes électroniques à presque tous les systèmes des voitures. Dans ce contexte, les compétences du méca-

La FORMATION PROFESSIONNELLE au secondaire

Québec

(suite de la page 1)

nicien traditionnel ne suffisent plus et il doit acquérir de nouvelles aptitudes pour mieux servir la mécanique moderne. Doucement, le mécanicien a dû parfaire ses connaissances de certains systèmes, on l'a initié à l'électronique et les mathématiques font maintenant partie de son quotidien. Ainsi, il se transforme petit à petit en technicien spécialisé.

Certes, le mécanicien traditionnel a toujours sa place mais, pour lui, la partie est de plus en plus rude. Les nouvelles composantes des moteurs d'aujourd'hui dépassent bien souvent ses compétences et il devra soit s'adapter soit avoir recours à un personnel spécialisé.

En fait, le mécanicien ne peut plus tout faire comme c'était le cas autrefois. À l'heure actuelle les études révèlent un réel besoin de mécaniciennes et de mécaniciens compétents en électronique. En revanche, on remarque qu'il y a beaucoup trop de compagnons et d'apprentis qui ne possèdent pas ces compétences.

La concurrence

Auparavant, le principal concurrent du mécanicien était le mécanicien voisin. Aujourd'hui, ce n'est plus le cas. Les voitures ont pris une telle place dans la vie quotidienne que d'autres ont voulu profiter de cette nouvelle réalité. Ainsi, on a vu apparaître ici et là, au fil des ans, toutes sortes d'ateliers spécialisés répondant à des demandes très précises. Réparateurs de freins, d'amortisseurs, de transmissions, spécialistes du changement d'huile et de l'alignement, etc., autant de nouveaux commerces qui rivalisent de prix et de compétences avec la mécanicienne et le mécanicien indépendants.

Par ailleurs, les grands centres de réparation comme Canadian Tire occupent également une grande part du marché, empiétant sur la clientèle des petits garages indépendants. En effet, pour les clientes et les clients, les prix offerts par ces géants, pour leurs services et leurs produits, sont si alléchants qu'ils décideront bien souvent de traiter presque exclusivement avec eux, négligeant leur garagiste.

DOUCEMENT, LE MÉCANICIEN A DÛ PARFAIRE SES CONNAISSANCES DE CERTAINS SYSTÈMES, ON L'A INITIÉ À L'ÉLECTRONIQUE ET LES MATHÉMATIQUES FONT MAINTENANT PARTIE DE SON QUOTIDIEN. AINSI, IL SE TRANSFORME PETIT À PETIT EN TECHNICIEN SPÉCIALISÉ.

Enfin, la crise économique que l'on vit actuellement n'est pas étrangère à la volonté des concessionnaires de donner de l'importance à leur comptoir de service et de réparation. En fait, même si les consommateurs et les consommatrices, qui voient leur pouvoir d'achat diminuer presque proportionnellement à l'augmentation du coût de la vie, achètent beaucoup moins de voitures, la prolongation de la garantie du fabricant les amènent à faire effectuer les réparations qui s'imposent par leur concessionnaire. Bien que cette situation soit avantageuse pour ce dernier, elle est loin de faire le bonheur des mécaniciennes et des mécaniciens indépendants.

Malgré tout, cette crise économique finit par avantager quand même un peu les mécaniciennes et de mécaniciens indépendants puisque, au terme de sa garantie, c'est vers eux que se tournera presque inévitablement le ou la propriétaire d'une voiture. Le climat de confiance qu'il est possible d'établir avec une ou un garagiste indépendant est très important pour le client ou la cliente. Les garagistes devront donc, pour attirer de nouveaux clients et de nouvelles clientes, offrir différents services (voitures de service, lavage gratuit, etc.) et garantir un service courtois et personnalisé.

De plus, le client ou la cliente ne sera pas charmé par la perspective de devoir se rendre à un autre garage pour faire faire une réparation que son garagiste ne peut effectuer. Il serait avantageux pour ce dernier de faire affaire avec différents ateliers spécialisés. Ainsi, il n'est pas rare que les garagistes effectuent les réparations générales et qu'ils envoient les pièces demandant des réparations plus complexes, pour lesquelles ils n'ont pas les compétences nécessaires, à des ateliers spécialisés.

Seul maître à bord

Si l'on est convaincu que devenir son propre patron ou sa propre patronne est la seule façon de satisfaire complètement à ses aspirations, il est important de recueillir le plus de renseignements possible sur le secteur que l'on a choisi.

Démarrer son entreprise ne se fait pas en criant ciseau et la situation économique actuelle en a fait revenir plus d'un à la case départ. Il ne faut pas se leurrer ni se croire plus futé que les autres; il existera toujours des ques-

tions auxquelles on n'aura pas pensé. Il est donc primordial de freiner son ambition et d'étudier froidement son projet afin de se faire une idée assez précise de l'avenir que l'on est en train de se bâtir.

Se poser les bonnes questions

La liste de questions suivantes, bien qu'incomplète, illustre bien le type de préoccupations des entrepreneurs et entrepreneures néophytes. Quel est la santé du secteur? Combien de capital a-t-on besoin? Où ouvrir son commerce? Qui sont les concurrents? De quel équipement doit-on inévitablement disposer dès le départ? Est-il plus judicieux de louer l'équipement et le local plutôt que de les acheter? Qu'en est-il de la main-d'oeuvre? A-t-on besoin d'un permis d'exploitation? Est-il rentable de disposer de voitures de service? Quelles sont les normes en matière de santé et de sécurité au travail? Qu'en est-il des syndicats et des regroupements d'employeurs et d'employeures? Ai-je besoin d'une carte de compétence partout? Serait-il préférable de m'associer? Qu'en est-il de la spécialisation? La franchise peut-elle être avantageuse (voir encadré)?

Il est primordial de répondre à toutes ces questions avant de se lancer en affaires. Qui plus est, d'autres questions peuvent faire surface et il faudra également en tenir compte. Se jeter désarmé dans la fosse au lions n'a rien d'intéressant et c'est ce que bien des mécaniciennes et des mécaniciens ont appris à leurs dépends.

L'argent qui fait le bonheur

Démarrer une entreprise peut exiger des sommes importantes, dépendant des choix que l'on aura fait au départ. Il semble en effet évident qu'acheter le matériel et le local coûtera plus cher que de les louer.

Certes, les experts ne s'entendent pas pour fixer le montant du capital de départ; en revanche, ils soutiennent unanimement qu'être bon mécanicien ou bonne mécanicienne n'a rien a voir avec le fait d'être bon ou bonne gestionnaire. Ainsi, des cours de gestion ou de lancement d'une entreprise de même qu'une expérience de travail décupleront les chances de réussite des entrepreneurs et entrepreneures en herbe.

Toutefois, il convient de posséder une bonne partie du capital avant de se lancer en affaires, car la situation économique ne fait pas de cadeaux à personne. Les emprunts bancaires peuvent se révéler difficiles à rembourser en période creuse. En outre, il serait également bon de prévoir un fonds de roulement pour assurer ses arrières. Pour ne pas aboutir dans un cul-de-sac, il est primordial que le nouvel entrepreneur ou la nouvelle entrepreneure ait les reins solides et les idées claires. Il faut se souvenir que fonder une entreprise requiert l'habileté du pilote de course et la prudence du chauffeur en plein brouillard.◆

EN TOUTE FRANCHISE

Pour une personne désireuse de se lancer en affaires sans trop de soucis, la franchise peut constituer une solution intéressante. En effet, dans le contexte de la concession, le franchiseur assure une aide technique, commerciale et administrative au franchisé, une aide qui, bien souvent, fait défaut au nouvel entrepreneur ou à la nouvelle entrepreneure. Toutefois, il faut savoir, d'une part, que le prix d'une franchise peut être extrêmement élevé et, d'autre part, que le franchisé aura des obligations à respecter à l'égard du franchiseur, ces obligations prenant généralement la forme d'une redevance payable selon les modalités du contrat de concession. Évidemment, dans ce secteur, une des possibilités intéressantes pourrait être de devenir soi-même franchiseur suivant un concept novateur. Les idées, si elles sont bonnes, trouveront toujours preneur et il s'agit donc, pour ceux et celles qui caressent ce rêve, de se renseigner le plus possible sur le sujet.

Selon les experts, cette formule peut être avantageuse pour plusieurs. Toutefois, sur le plan strictement économique, à l'extérieur des centres urbains, on soutient qu'une association entre deux ou plusieurs personnes aura de meilleures répercussions sur l'économie de la région puisque l'argent y restera au lieu de retourner dans les poches du franchiseur. Néanmoins, ni l'association ni l'acquisition d'une franchise ne constitue un gage de réussite. Dans les deux cas, il s'agit de bien se renseigner pour s'assurer que l'on fait le bon choix. On rappelle toutefois que le franchisé ou la franchisée doit d'abord être un ou une gestionnaire qui saura s'entourer d'un personnel compétent. Il convient donc, avant de faire l'acquisition d'une concession, de s'assurer que l'on possède bien les qualités nécessaires.

PIERRE DURANCEAU ET BENNY CRINITI

De fil en aiguille

Pierre et Benny ont préféré louer un local tout équipé pour des raisons financières. En fait, il leur en a coûté chacun 5 000 $ pour lancer l'entreprise et ils n'ont pas eu besoin de recourir à une aide financière.

Pendant que d'autres ont dû parcourir un chemin souvent cahoteux, Pierre et Benny ont pu tranquillement aller leur petit bonhomme de chemin jusqu'à l'ouverture de leur garage sur la côte de Liesse, à Dorval. Pour ces deux compères, la mécanique automobile a été une compagne de tous les instants.

À 18 ans, Pierre travaillait déjà à temps plein dans un garage de Lachine comme gérant du service des pièces. C'était en 1973. Il a travaillé dans cette entreprise jusqu'en 1990, année où les propriétaires du garage ont été contraints de fermer leurs portes. Déjà, l'idée de posséder son propre garage s'était frayée un chemin dans sa tête, mais il ne se sentait pas encore prêt à foncer tête baissée. Il a donc travaillé dans une autre entreprise, le temps de mûrir son projet davantage. Mais voilà qu'il se rend vite compte qu'il ne partage pas du tout la philosophie de l'entreprise qui l'avait embauché. C'est alors qu'il ne fait ni une ni deux et qu'il décide d'ouvrir sans plus tarder son propre commerce avec son fidèle ami et mécanicien, Benny.

Benny, lui, est né en Italie. Le métier de mécanicien, il l'a appris de son père qui possédait un garage. Toutefois, une série d'événements l'a poussé à venir s'installer au Canada. Il y rencontre Pierre avec lequel il travaille maintenant depuis plus de vingt ans. Amoureux des voitures, Benny a été mécanicien à l'occasion de courses d'automobiles et c'est fièrement qu'il montre des photos de lui, de ses pilotes et de ses voitures préférés.

Compte tenu de leur expérience et des liens qu'ils avaient tissés avec leurs clients et clientes, Pierre et Benny étaient confiants qu'une grosse partie de leur clientèle les suivrait. Sans plus d'hésitation, ils démarrent leur entreprise. Ils ont préféré louer un local tout équipé pour des raisons financières. En fait, il leur en a coûté chacun 5 000 $ pour lancer l'entreprise et ils n'ont pas eu besoin de recourir à une aide financière.

Ils estiment que rien ne les empêchera d'acheter ultérieurement mais, pour l'instant, cette formule leur convient parfaitement. Sitôt les portes ouvertes, ils ont entrepris une campagne d'information auprès de tous leurs clients et clientes afin de leur faire part de l'heureux événement.

Évidemment, tout n'est pas facile au début. Toutefois, après cinq mois d'affaires, les lettres qu'ils ont envoyées un peu partout commencent à porter fruits et, lentement le carnet de rendez-vous se remplit. À l'heure actuelle, le garage n'est pas équipé pour faire face aux nouvelles techniques. Comme il s'agit d'un investissement de près de 30 000 $, ils ont décidé de s'y mettre lentement.

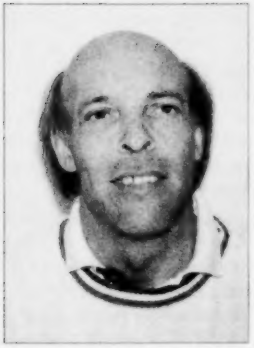
En somme, les affaires vont assez bien pour Benny et Pierre. Dans ce contexte, tous les espoirs leur sont permis. Qui sait, peut-être qu'un jour nos deux compères pourront à leur guise vivre des fruits de leur entreprise et assister, quelque part en Europe, à une course de Formule 1.◆

Les femmes et la mécanique

On estime de façon générale qu'en plus des stéréotypes associé aux automobiles, la nature même de l'emploi a de quoi faire frémir. Longues périodes de travail, travail manuel fatigant, clients et clientes difficiles, et bien souvent, un salaire en deça des espérances rebutent les femmes, qui préfèrent s'orienter vers d'autres secteurs. Il faut cependant se rappeler que la mécanique n'est pas de compétence exclusivement masculine. En outre, le métier tend à changer et la force physique qui était autrefois requise est tranquillement remplacée par des compétences en électronique et en mathématique. Cette version moderne du métier de mécanicien est mal connue des femmes, mais il vaudrait mieux que les vieux routiers se fassent une raison: tout comme elles ont su devenir d'excellentes policières ou chauffeurs d'autobus, les femmes sauront devenir d'excellentes mécaniciennes.◆

RICHARD DUMOULIN

La mécanique : un vieux rêve



«L'argent, cela peut prendre du temps avant d'en faire pour la peine. Pour être heureux dans ce métier, il faut l'aimer passionnément et réussir à toujours travailler en s'amusant.»

Cela fait maintenant sept ans que Richard Dumoulin exploite son garage à Trois-Rivières. Bien qu'il n'ait pas suivi les voies habituelles pour parvenir à ses fins, les affaires vont aujourd'hui assez bien compte tenu du contexte économique. Richard n'a pas toujours été mécanicien. En fait, son premier choix de carrière l'amenait bien loin de la mécanique. C'est en éducation physique qu'il avait pensé mener sa carrière et il a effectivement enseigné cette discipline pendant huit ans. Parallèlement, il nourrissait une passion pour les courses d'automobiles et pour la mécanique.

Tout au long de sa carrière d'enseignant d'éducation physique, il a donc parfait ses connaissances en mécanique, a suivi quelques cours, faisant peu à peu l'acquisition des compétences du mécanicien. Peu de temps après avoir perdu son poste d'enseignant en raison de compressions budgétaires, il a obtenu un poste d'enseignant de mécanique qu'il a occupé pendant cinq ans.

Mais voilà qu'un beau matin Richard constate que ce genre de vie ne le satisfait plus. Il est plein d'ambition que sa profession ne lui permet pas d'assouvir. Il veut aller plus loin et ne se voit pas enseignant toute sa vie. Après quelques ruades, il laisse son emploi pour s'installer à son compte. L'indemnité de fin d'emploi qu'il touche assure la moitié de l'investissement de départ et il réunit assez d'argent pour combler l'autre moitié. Aujourd'hui, son entreprise compte trois employés, tous mécaniciens. Même s'il s'agit d'un garage de mécanique générale, chaque mécanicien est spécialiste d'un type de voiture, ce qui augmente les services offerts par l'entreprise.

Le plus difficile pour Richard a été de s'entendre avec la clientèle. Au début, il ne savait pas vraiment comment s'y prendre. Il a donc fait des erreurs. Il a toutefois rectifié son tir assez rapidement puisque c'est cette clientèle qui garantit son chiffre d'affaires. En outre, son manque d'expérience du début, sur le plan de la gestion, lui a causé toutes sortes d'ennuis et, encore aujourd'hui, il continue à en payer la note.

«Le travail du mécanicien est très difficile. Il est fréquent que l'on doive travailler durant près de 70 heures dans une même semaine. En plus, le salaire qu'on en tire en tant que propriétaire n'est pas du tout ce qu'on pensait au départ.» En fait, c'est aussi le goût de s'enrichir qui a poussé Richard à fonder son entreprise. **«L'argent, cela peut prendre du temps avant d'en faire pour la peine. Pour être heureux dans ce métier, il faut l'aimer passionnément et réussir à toujours travailler en s'amusant.»**

Sans hésitation, Richard conseille à tous ceux et celles qui désirent se lancer en affaires dans ce secteur de consulter des personnes compétentes, comme un ou une notaire, un avocat ou une avocate ou encore un ou une comptable, afin de s'assurer que tout est fait selon les règles. Ce conseil, il le prodigue également à ceux et à celles qui envisagent une association, en s'appuyant sur le dicton suivant: **«Les bons comptes font les bons amis!»**. En outre, il estime qu'il est important d'accumuler expérience et argent avant de «plonger», car cet atout peut contribuer à prévenir certaines erreurs.

Pour l'instant, bien que les affaires aillent assez bien, Richard a «l'impression d'être en mer dans une chaloupe et n'avoir d'autre choix que de ramer pour survivre». Mais il est confiant qu'à la fin ce sera un bel héritage qu'il laissera à ses enfants.◆

MARTIN OUELLET

Détermination et optimisme au menu

«Pour travailler dans ce secteur, il faut vraiment aimer cela. Être son propre patron n'est pas nécessairement synonyme d'argent et il faut être prêt à travailler de longues heures, parfois pour rien.»

Martin Ouellet à ouvert les portes de son garage à Matane, le 1er mars 1992. C'est après quelques années d'étude et de travail pour différentes entreprises qu'il a décidé qu'il était fin prêt à démarrer la sienne. Sa première idée, lorsqu'il étudiait, était d'acheter des parts de l'entreprise de son père et de travailler avec lui. En effet, son père était propriétaire d'un parc de camions et il s'agissait pour Martin d'une excellente occasion pour commencer sa carrière. Malheureusement, au terme de ses études en 1987, son père avait vendu son entreprise et Martin a dû retrousser ses manches et chercher de l'emploi ailleurs.

C'est ainsi qu'il a travaillé pour différentes entreprises jusqu'en 1992, année où il décida enfin de voler de ses propres ailes. **«J'étais insatisfait de mes conditions de travail. Les patrons n'équipaient pas leur garage de façon adéquate, ce qui rendait bien souvent la tâche plus difficile qu'elle aurait dû l'être. Moi, j'étais bien décidé à offrir à mes employés tout l'équipement dont ils auraient besoin pour bien travailler.»**

Martin possède quand même une expérience des affaires, car ses parents étaient propriétaires de commerces, ce qui lui a permis de faire ses armes dans ce secteur. De plus, il sait que les liens qu'il entretient avec des connaissances de ses emplois antérieurs pourraient lui être utiles lorsqu'il en aurait besoin. Ce n'est donc pas en parfait néophyte qu'il aborde l'entrepreneurship en mars 1992.

À ce moment, il disposait de 8000$ d'économies et de 14 000 $ en équipement de toute sorte. Cette situation lui assurait une base solide. Pour compléter l'investissement de départ, Martin a emprunté 7 000 $ à la banque. Fort de cet argent, il ouvre les portes de son entreprise. Malheureusement, il est encore peu connu dans ce secteur et il remarque que les clients et les clientes manquent souvent de confiance en lui tout comme les fournisseurs d'ailleurs. Ces derniers exigent des garanties supplémentaires, des chèques certifiés et, régulièrement, des paiements dans des délais bien courts. Cela n'aide en rien Martin à faire prospérer son entreprise.

Pour acquérir notoriété et renom, Martin a entrepris une campagne de promotion. Ainsi, depuis quelque temps déjà, il distribue gilets portant le nom de son garage et couteaux à ses clients et clientes actuels et potentiels. Il espère de cette façon réussir à acquérir une clientèle fidèle qui aura confiance en lui. À ce jour, il semble assez satisfait des résultats de cette petite campagne puisque de nouveaux clients et clientes se sont déjà présentés à son garage. Il estime donc que cette méthode l'aide à maintenir le bateau à flot.

«Des faillites, il y en a beaucoup dans la région. En fait, il y a beaucoup d'entrepreneurs qui "partent en peur" la première année avec les sommes empruntées et les subventions et, souvent, ces gens dépassent les bornes. Malheureusement, la deuxième année, lorsque les subventions sont dépensées et que l'argent n'entre pas comme on l'aurait souhaité, il est trop tard pour se dire qu'on aurait dû dépenser notre argent différemment.» Martin a, lui aussi, débuté en grande; mais, heureusement, il a pu obtenir de l'aide de différentes sources quand il en a eu le plus besoin. **«Maintenir des liens solides avec les gens que l'on rencontre au cours de sa vie professionnelle, c'est primordial.»**

Aujourd'hui, ce que Martin trouve difficile, c'est d'être patron, d'avoir à diriger une équipe, d'avoir à donner des ordres. Pour lui, il faut que tout fonctionne bien pour se sentir à l'aise. Il juge difficile d'accepter les tensions qui peuvent naître d'une relation difficile avec un employé. Il se rend compte maintenant que l'harmonie au travail, il faut la gagner.

«Pour travailler dans ce secteur, il faut vraiment aimer cela. Être son propre patron n'est pas nécessairement synonyme d'argent et il faut être prêt à travailler de longues heures, parfois pour rien.» Malgré tout, Martin est heureux de s'être lancer en affaires. Être seul maître à bord l'aide à faire fi des problèmes qui peuvent survenir et à entrevoir l'avenir avec optimisme.◆

ÉRIC CAYER

Les connaissances : fondement de la réussite

Après avoir exploité pendant huit ans son garage à Hull, Éric constate qu'il n'y a vraiment rien d'acquis. Les problèmes qui surgissent ne sont certes plus les mêmes qu'au début, mais ils sont toujours présents. Être chef d'entreprise n'est pas vraiment de tout repos. Pourtant, on ne peut pas dire que les affaires aillent mal pour ce jeune entrepreneur, mais la situation économique ne simplifie les choses pour personne.

L'histoire d'Éric commence le jour où son père décide qu'il est temps pour lui de travailler au sein de l'entreprise familiale comptant 32 camions pour l'enlèvement des ordures. Il commence donc au bas de l'échelle comme homme à tout faire. Lentement, il fait sa place et grimpe de poste en poste pour finalement se trouver à la tête de huit mécaniciens du service d'entretien mécanique et du service des pièces.

En 1986, son père décide de vendre l'entreprise familiale à une multinationale. Ainsi, très rapidement, Éric a appris les rouages du fonctionnement de ce type d'entreprise. Il y occupait un poste de vendeur. C'est alors qu'il rend visite, pour son travail, à un propriétaire de garage Shell qui l'informe que l'entreprise est à vendre. Comme Éric n'était pas très à l'aise dans son costume de vendeur, il saute sur l'occasion et achète, le 16 octobre 1987, ce garage qu'il exploite depuis ce jour.

Hormis les qualités de mécanicien, Éric estime que, pour réussir en affaires, il est important de s'engager sur plusieurs plans. D'ailleurs, il est actuellement membre de la Chambre de commerce et du club Kiwanis de sa région. Lorsqu'il travaillait dans l'entreprise de son père, il était directeur de l'Association des entrepreneurs en services sanitaires du Québec. Ces activités lui permettent d'élargir son champ de connaissances et de se tenir au fait de tout changement dans le secteur de la mécanique ou dans d'autres secteurs importants.

«Le plus difficile, c'est la gestion administrative de l'entreprise. Au début, je faisais tout moi-même avec l'aide de ma femme, Manon. Toutefois, je me suis rendu compte assez vite que cette double vie de patron et d'administrateur ne pouvait durer plus longtemps, car elle empiétait trop sur ma vie privée.» Il a donc décidé de partager les services d'une conseillère administrative avec son frère, qui venait tout juste de faire l'acquisition d'une concession de Structube. Toutefois, il ajoute : **«Le plus facile pour moi a été le contact avec la clientèle. J'ai toujours éprouvé du plaisir à discuter avec eux et à leur expliquer les détails d'une réparation ou d'une facture. Aimer les gens c'est très important pour réussir dans ce secteur».**

Selon Éric, le principal, lorsqu'on se lance en affaires, c'est de s'entourer de personnes compétentes et de pouvoir compter sur l'appui d'un parrain. **«Quand il est temps de prendre d'importantes décisions, il ne faut pas agir à la légère. Un parrain peut aider à faire les bons choix au bon moment pour le plus grand bien de l'entreprise. Évidemment, il est également très important de choisir son gérant de banque.»**◆

Diviser pour régner

D'aucuns croient que la spécialisation constitue une bonne façon de contourner les problèmes des mécaniciens et des mécaniciennes. Le principe est fort simple : si on ne peut tout faire parfaitement, tâchons de bien faire au moins une activité.

Les garages spécialisés se sont multipliés rapidement au fil des ans, mais la vie n'est pas toujours de tout repos pour leurs propriétaires. En effet, dans le secteur de la mécanique automobile spécialisée, il existe un certain nombre de géants, Midas par exemple, qui gobent une grande part du marché, ce qui ne joue pas vraiment en faveur des garages spécialisés indépendants.

D'autres se spécialisent plutôt dans la réparation de certaines marques de voitures. Leur connaissance de ces marques en font de véritables experts dignes de confiance. Selon certaines études, la demande d'ateliers spécialisés devrait croître puisque le ou la propriétaire d'un garage ne pourra tout faire et, inévitablement, il ou elle devra entretenir des liens avec des mécaniciennes ou des mécaniciens spécialisés.◆

Pour ne pas rouler à contre-sens

Tout comme Pierre, Benny, Richard, Éric et Martin, on a pris la décision de se lancer en affaires et on s'apprête à faire le grand saut. Il faut savoir toutefois qu'à l'instar d'autres secteurs, celui de la mécanique évolue très rapidement.

Comme on l'a vu, les dix dernières années ont grandement modifié les tâches et la façon de travailler des mécaniciens et des mécaniciennes. Freins anti-blocage, transmission électronique, servodirection, ordinateur de bord, pilote automatique, accessoires électriques et électroniques, démarrage à distance sont autant de nouveautés auxquelles les mécaniciens et les mécaniciennes ont dû s'adapter au fil des ans. Il est primordial de se tenir à l'affût des nouveautés car, comme c'est le cas pour de nombreux garagistes mal informés, on peut être rapidement dépassé par les nouvelles techniques. Ce retard par rapport aux nouvelles technologies peut occasionner de grandes dépenses pour les entrepreneurs et les entrepreneures qui n'auront d'autres choix que de s'adapter ou de fermer leurs portes.

◆

On convient donc de façon générale que lorsque l'on se lance en affaires, il est indispensable d'allouer des fonds au perfectionnement car l'avenir de l'entreprise en dépend. Il vaut mieux que l'adaptation se fasse graduellement car, s'ils sont bien répartis, les coûts de formation seront plus faciles à amortir. Rattraper un retard de plusieurs années peut coûter très cher en matériel, en formation et en temps pour tenter de résoudre des problèmes dont on ignorait la source.

◆

Les comités paritaires de l'automobile offrent dans certaines régions des sessions de perfectionnement à leurs membres. Dans d'autres régions, il existe des regroupements d'employeurs et d'employeures, des organismes ou des associations qui offrent des séances de formation et de perfectionnement au sujet des nouveautés dans le secteur. C'est à la nouvelle entrepreneure et au nouvel entrepreneur de faire les démarches afin d'obtenir de l'information à ce sujet.

◆

Le perfectionnement ne constitue pas un gage de réussite. En revanche, pour l'entrepreneur et l'entrepreneure, il s'agira d'un problème de moins à régler quand surviendra une période difficile. Il est assez aisé de se tenir au fait des nouveautés; il est par contre beaucoup moins facile de courir après le progrès. Pour bien des entrepreneurs et des entrepreneures, le perfectionnement est la petite différence qui leur donnera une bonne longueur d'avance.

DES SENS EN ÉVEIL

À l'heure actuelle, le Québec compte sept comités paritaires de l'automobile dans sept régions distinctes. Les activités de ces comité portent, entre autres, sur les salaires, les heures de travail et la qualification des travailleurs et des travailleuses de même que sur certaines activités commerciales comme la remise à neuf de pièces d'automobile. Les nouveaux entrepreneurs et les nouvelles entrepreneures pourront donc obtenir du comité paritaire de leur région, s'il y en a un, un certains nombre de renseignements qui pourraient se révéler utiles.

Dans d'autres régions, on s'est doté de réseaux d'informations permettant aux personnes qui en font partie de bénéficier d'une foule de renseignements de toutes sortes. En outre, le marché regorge de revues spécialisées et il suffit bien souvent de choisir celles qui conviennent le plus à nos besoins.

Enfin, comme il n'est pas évident que les futurs clients et clientes connaissent l'entreprise, il peut être judicieux de s'engager dans la vie sociale du quartier. Associations et regroupements de toutes sortes, chambre de commerce, activités paroissiales, etc., sont autant d'occasions de rencontrer de nouvelles personnes, d'étendre son réseau de connaissances et ultimement d'allonger la liste de ses clients et clientes.◆

Le ministère de l'Éducation aide par divers moyens les commissions scolaires à sensibiliser les élèves de la formation professionnelle à l'entrepreneurship. Il les aide aussi à former ceux et celles qui veulent créer une entreprise. Pour en savoir plus long sur le sujet, parlez-en à votre responsable de la formation professionnelle ou à votre directrice ou directeur de centre. On peut aussi obtenir plus d'information et des réponses à ses questions en s'adressant par courrier, par téléphone ou par télécopieur à :

Entrepreneurship
et formation professionnelle
Direction générale
de la formation professionnelle
Ministère de l'Éducation
600, rue Fullum, 7e étage
Montréal (Québec)
H2K 4L1
Téléphone : (514) 873-0029
Télécopieur : (514) 864-1612

Ce reportage est publié par la Direction générale de la formation professionnelle du ministère de l'Éducation du Québec.

Direction de la rédaction : Jules Desrosiers
Recherche, entrevues et textes : Anick Chartier
Conception graphique : Arabelle S. Grondin
Illustrations : Jean-François Vachon

Gouvernement du Québec
Ministère de l'Éducation
9394-0192
17-3712